RESEARCH HIGHLIGHTS

Socio-Economic Series Issue 70

THE IMPACT OF INHERITANCES ON THE HOUSING AND MORTGAGE MARKETS IN CANADA OVER THE NEXT 10 YEARS

Introduction

This study examines the potential impact on housing and mortgage markets of inheritances and *inter vivos* gifts (i.e. money given while the donor is still living) over the 10-year period 1997 to 2006. It utilizes existing literature on the topic of inheritances, a variety of available information sources, and some additional data collected in 1996 for this study from a survey of households.

It examines:

- the extent of wealth held by seniors (persons aged 65 and older) and the amount anticipated to be transferred to younger generations through inheritance;
- the expected recipients and anticipated uses of future inheritances; and
- the impact of inheritances on the housing and mortgage markets.

Findings

The wealth of seniors has more than doubled

The extent of wealth of seniors in Canada has more than doubled, from an estimated $93,000 per capita (in 1996 dollars) in 1970 to $188,000 in 1994 (see Table 1). Most of this growth occurred in the period to 1987.

Table 1. The Wealth of Seniors in Canada

	per Senior, in thousands of 1996 dollars				
	1970	1977	1984	1987	1994
Average wealth	93	124	137	191	188

The amount of wealth that will be transferred from older to younger Canadians via inheritances and gifts of money is expected to grow steadily from 1997 to 2006. The total value is projected at $12.7 billion (in $1996) per year, of which $10.9 billion (86%) is expected to be in the form of inheritances and $1.8 billion (14%) in the form of monetary gifts. The total value is 25% higher than the $10.4 billion (also in $1996) per year transferred in the first half of the 1990s.

CMHC SCHL

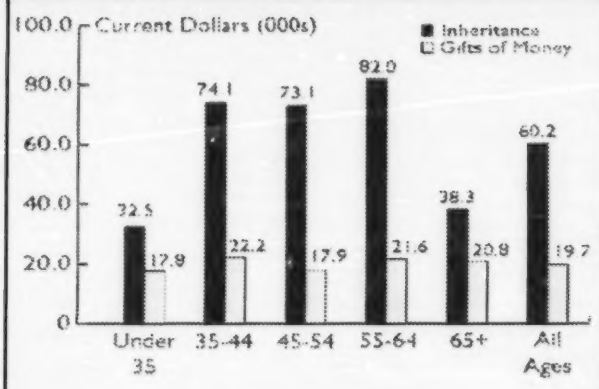
HOME TO CANADIANS

Canada

Monetary gifts go mostly to younger recipients

The most common wealth transfers are from parents to children. The average values of each of inheritances and monetary gifts in 1991 through 1996 are shown in Figure 1. Monetary gifts are a much more important component (55%) of the value transferred to the under-35 age group than for older groups. Some 71% of monetary gifts and 32% of inheritances went to households headed by persons under age 44 who constitute a demographic group important for home buying, additions and renovations, and related financing.

Figure 1. Average Value of Inheritance/Gifts of Money in 1991-1996 by Age Group* of Household Head, Canada



* Age group in 1996, not when received inheritance gift

Source: The FIRM Residential Mortgage Survey, custom research commissioned by CMHC, September 1996

Over the period to 2006, the bulk of the money is expected to go to baby boomers now in the 30-to-50 age group. For recipients aged 45 and older, the growth in the total amounts of inheritances and monetary gifts is expected to be almost exactly offset by the growth in the number of households sharing in the amounts transferred, so little change is expected in the amounts received per household. For recipients aged under 45, there is expected to be moderate growth in the amounts received per household.

A large portion goes to housing and mortgage market related uses

Over one-third (35%) of households receiving inheritances and almost half (49%) of those receiving monetary gifts used them to purchase property, make renovations, or pay down mortgage debt (see Table 2).

Table 2. Primary Uses Made of Inheritances and Monetary Gifts

Primary use of funds received	Inheritances	Monetary Gifts
	Percent of receiving households	
Purchased property	16	33
Made renovations	11	6
Paid-down mortgage debt	8	10
Subtotal housing/ mortgage related	35	49
All other uses	65	51
Total	100	100

About $2.7 billion annually, comprised of one-quarter of the value of inheritances and one-third of monetary gifts, are expected to be used primarily for housing purposes (see Table 3). This includes uses such as down payments on a first home, trading up to a more expensive home, renovations, and vacation homes. An additional $0.9 billion is expected to be used for paying down existing mortgage debt. The annual total going into housing and mortgage markets is expected to average $3.6 billion per year. The renovation sector and the mortgage market are expected to account for about two-thirds of this.

But the impact is relatively small

Relative to the size of housing and mortgage markets, the impacts of these totals are small. The largest such impact, that on the renovation sector, would account for about 8% of the size of the sector.[1] The impacts on the markets of first homes are expected to be about 2% for each of new and existing units, and the impacts on move-up markets are some 1% for new units and well under 1% for

Table 3. Size and Relative Importance of Flows of Inheritances and Gifts of Money into the Housing and Mortgage Markets, Canada*

		Average Annual Flows of Inheritances and Gifts of Money into Each market Sector			Expressed as % of the Total Estimated Value of the Sector in 1996	
	Estimated Size of Market in 1996	Estimated 1991-1999	Projected 1996-2006	Change 1996-2006 Relative to 1991-1996	Projected 1996-2006	Change 1996-2006 Relative to 1991-1996
	Millions of 1996 Constant Dollars					
First home market, new	7,000	107	126	19	1.80%	0.27%
First home market, existing	20,000	403	488	84	2.44%	0.42%
Move-up market, new	16,000	150	180	30	1.12%	0.19%
Move-up, existing	28,000	80	102	21	0.36%	0.08%
Vacation home/investment property market	n.a.	269	329	60	n.a.	n.a.
Renovation	19,000	1,173	1,442	269	7.59%	1.42%
Total	n.a.	2,182	2,666	484	n.a.	n.a.
Subtotal new home market	23,000	257	306	49	1.33%	0.21%
Subtotal existing home new	48,000	484	589	106	1.23%	0.22%
Subtotal first-time buyer new	27,000	511	614	103	2.27%	0.38%
Subtotal move-up buyer	44,000	230	281	52	0.64%	0.12%
Mortgage market**	359,000	-756	-931	-176	-0.26%	-0.05%

* The analysis here shows only the flows of inheritance and gifts of money into each sector—it does not necessarily reflect the net impact that these flows will ultimately have on each market sector.

** The values for the mortgage market are shown as negatives, since they represent amounts by which households use inheritances and gifts of money to pay down their mortgage.

Source: Estimates and projections by Clayton Research

existing units. The impact on the mortgage market is also expected to be well under 1%.

When only the incremental amounts over and above the transfers in the period 1991 to 1996 are considered, the average annual impacts anticipated over the period to 2006 are minuscule relative to the size of the housing and mortgage markets (see last column of Table 3).

The study suggests the following implications of inheritances for various housing market participants:

- **Mortgage insurers**. The expected impact on the first-time buyer is very small relative to the size of the market. There is thus likely to be no significant change in the need for mortgage insurance over the period.
- **Mortgage lenders**. There is unlikely to be a detrimental impact on the mortgage market from a lender's perspective. Relatively few recipients are expected to use inheritances and monetary gifts to pay down mortgage debt. Rather, much of the money is expected to be used for other purposes, including paying down non-mortgage debt.

- **New home builders**. Relatively few recipients are expected to use inheritances or monetary gifts to help purchase a newly built home. The existing home market is expected to benefit to a larger extent. Only an extra $50 million per year (in 1996 dollars) is expected to flow into new homes.
- **Renovators**. An additional $269 million (in 1996 dollars) per year is expected to flow into the renovation market.
- **Building product manufacturers and suppliers**. A modest boost in sales can be expected, with most coming from the additional activity in the renovation market.
- **Recreational property developers**. An extra $60 million (in 1996 dollars) per year is expected to flow into vacation and investment properties.

Conclusion

Although they are projected at $12.7 billion (in $1996) per year, monetary inheritances and *inter vivos* gifts are likely to have only a very small impact on the housing and mortgage markets over the period 1997 to 2006. This is because only about one-quarter to one-third of this money is expected to be used for housing or mortgage-related purposes, and these amounts are very small relative to the size of these markets. The expected overall impacts range from well under 1% on the mortgage market to some 8% on the renovation sector. When only the incremental amounts over and above the transfers in the period 1991 to 1996 are considered, the impacts are minuscule relative to the size of the housing and mortgage markets.

Notes:

[1] The analysis shows only the flow of inheritances and monetary gifts directly into each sector. The development of a behaviour model which would enable examination of net impacts was beyond the scope of the work.

102-00538

Canada Mortgage & Housing Corporation
Announces
Housing in Canada electronic database

CMHC is making a new desktop database, *Housing in Canada*, available for public use in fall 2000. For the first time ever, users will have hands-on access to CMHC's custom census-based household and housing conditions data.

Housing in Canada

- **Presents** key demographic and socio-economic data (e.g., household type, income, age, gender and period of immigration) matched to comprehensive housing data (e.g., dwelling type, age and condition; tenure; shelter cost; suitability; affordability and the existence and depth of housing need).
- **Employs** today's recognized standards for housing suitability, adequacy and affordability to facilitate the assessment of the state of Canada's housing (see, for example, CMHC's Socio-Economic Research Highlights Issue 55-2 and others in the series available on our Web site, www.cmhc-schl.gc.ca/Research).
- **Profiles** most of Canada's households:
  - non-farm, non-Native;
  - non-farm, Native off-reserve;
  - Native on-reserve; and
  - farm households.
- **Includes** aggregated data for:
  - Census Metropolitan Areas (CMAs), and main subdivisions (CSDs);
  - Regional Municipalities;
  - residual non-CMA urban and rural areas; and
  - provinces, territories, and Canada.
- **Focuses** on 1996, but provides comparison data for 1991 to enable you to identify the direction and extent of recent changes in your community's housing.
- **Runs** easily on bilingual *Beyond 20/20* software included with the database.

CMHC is now accepting orders for this new research product.

For price and other information, including academic discounts, contact:
Mr. John Engeland, Research Division, CMHC
700 Montreal Road, Ottawa ON Canada K1A 0P7
(613) 748-2799; fax: (613) 748-2402
jengelan@cmhc-schl.gc.ca

CMHC Project Manager: David Metzak
Research Highlights prepared by Ian Melzer

Research Report: *The Impact of Inheritances on the Housing and Mortgage in Canada over the Next Ten Years*

Research Consultants: Clayton Research Consultants Limited.

A full report on this project is available from the Canadian Housing Information Centre at the address below.

Housing Research at CMHC

Under Part IX of the *National Housing Act*, the Government of Canada provides funds to CMHC to conduct research into the social, economic and technical aspects of housing and related fields, and to undertake the publishing and distribution of the results of this research.

This fact sheet is one of a series intended to inform you of the nature and scope of CMHC's research.

This **Research Highlights** fact sheet is one of a wide variety of housing-related publications produced by CMHC.

For a complete list of **Research Highlights**, or for more information on CMHC housing research and information, please contact:

The Canadian Housing Information Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
700 Montreal Road
Ottawa ON K1A 0P7

Telephone: 1 800 668-2642
FAX: 1 800 245-9274

OUR WEB SITE ADDRESS: www.cmhc-schl.gc.ca/Research

The information in this publication represents the latest knowledge available to CMHC at the time of publication and has been thoroughly reviewed by experts in the housing field. CMHC, however, assumes no liability for any damage, injury, expense or loss that may result from the use of this information.

NHA 2266

LE POINT EN RECHERCHE

Série socio-économique, numéro 70

RÉPERCUSSIONS DES SUCCESSIONS SUR LES MARCHÉS HYPOTHÉCAIRE ET DE L'HABITATION AU CANADA AU COURS DE LA PROCHAINE DÉCENNIE

Introduction

L'étude présente les éventuelles répercussions qu'auront, sur le marché hypothécaire et sur le marché de l'habitation, les successions et les donations *entre vifs* (soit les dons en argent entre personnes vivantes) au cours de la période de dix ans comprise entre 1997 et 2006. Elle est fondée sur la documentation existante au sujet des successions, sur diverses sources d'information et sur des données supplémentaires recueillies au moyen d'une enquête auprès de ménages réalisée en 1996.

Elle porte sur :

- le patrimoine accumulé par les aînés (les personnes âgées de 65 ans et plus) et la somme qui devrait être léguée aux générations suivantes;
- les légataires possibles ainsi que les utilisations prévues des dons reçus par voie de succession;
- les répercussions des successions sur le marché hypothécaire et le marché de l'habitation.

Résultats

Le patrimoine des aînés a plus que doublé

Le patrimoine des aînés canadiens a plus que doublé, passant de 93 000 $ (chiffre estimé, en dollars de 1996) par personne en 1970 à 188 000 $ en 1994 (tableau 1). Le plus gros de la croissance a été observé entre 1970 et 1987.

Tableau 1. Patrimoine des aînés du Canada

	Par aîné, en milliers de dollars de 1996				
	1970	1977	1984	1987	1994
Patrimoine (moyenne)	93	124	137	191	188

Le patrimoine qui sera transmis aux générations suivantes par voie de succession ou par don en argent devrait s'accroître de façon régulière entre 1997 et 2006. On prévoit que la valeur totale s'établira à 12,7 milliards de dollars (de 1996) par an et qu'elle se répartira ainsi : 10,9 milliards (86 %) en successions et 1,8 milliard (14 %) en dons en argent. Cette valeur totale est de 25 % supérieure aux 10,4 milliards de dollars (toujours en dollars de 1996) par an transmis de 1990 à 1995.

SCHL CMHC

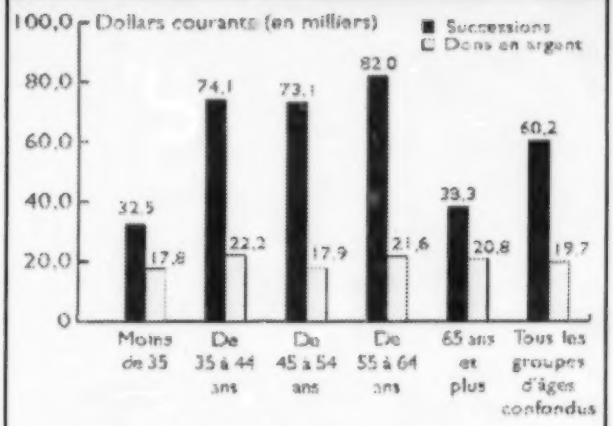
AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

Les principaux bénéficiaires des dons en argent sont les jeunes

La forme la plus courante de transmission du patrimoine va dans le sens des parents aux enfants. La valeur moyenne des successions et des dons en argent de 1991 à 1996 est présentée à la figure 1. Les dons en argent représentent un pourcentage plus important (55 %) des sommes transmises dans le groupe des moins de 35 ans. Quelque 71 % des dons en argent et 32 % des successions vont à des ménages dont le chef est âgé de moins de 44 ans et donc à des groupes d'âges spécialement intéressés par l'achat d'une maison, les ajouts ou les rénovations et par le financement connexe.

Figure 1. Valeur moyenne des successions et des dons en argent de 1991 à 1996, selon le groupe d'âges* du chef du ménage, Canada



* Groupe d'âges de 1996 (et non de l'année où est acceptée la succession ou le don).

Source : Données de l'enquête sur le crédit hypothécaire à l'habitation, réalisée par la FIRM à la demande de la SCHL, septembre 1996.

On s'attend à ce que d'ici 2006 la plus grande partie de l'argent revienne aux baby-boomers qui sont aujourd'hui âgés de 30 à 50 ans. Pour les bénéficiaires âgés de 45 et plus, la croissance de la valeur totale des successions et des dons en argent devrait être presque entièrement neutralisée par la croissance du nombre de ménages se partageant les sommes reçues; on prévoit donc peu de changements dans les sommes reçues par ménage. Pour les bénéficiaires de moins de 45 ans, on prévoit une légère augmentation des sommes reçues par ménage.

Un pourcentage important de ménages injecte ces sommes dans le marché de l'habitation ou le marché hypothécaire

Plus du tiers (35 %) des ménages bénéficiaires d'une succession et près de la moitié (49 %) de ceux qui reçoivent un don en argent les utilisent pour acheter une propriété, faire des rénovations ou acquitter leur dette hypothécaire (tableau 2).

Tableau 2. Principales utilisations des successions et des dons en argent

Principales utilisations	Successions	Dons en argent
	Pourcentage des ménages bénéficiaires	
Achat d'une propriété	16	33
Rénovations	11	6
Remboursement de la dette hypothécaire	8	10
Total partiel : dépenses au titre de l'habitation ou de la dette hypothécaire	35	49
Autres utilisations	65	51
Total	100	100

Quelque 2,7 milliards de dollars par an — soit le quart de la valeur des successions et le tiers des dons en argent — devraient être alloués principalement aux fins de l'habitation (tableau 3). Ces sommes pourront servir à la mise de fonds pour un premier logement, à l'achat d'une maison d'un cran supérieur, à des rénovations ou à une résidence secondaire. Environ 0,9 milliard de dollars supplémentaires devraient être affectés au remboursement de la dette hypothécaire. La somme totale consacrée au marché de l'habitation et au marché hypothécaire devrait atteindre en moyenne 3,6 milliards de dollars par an. Le marché de la rénovation et le marché hypothécaire devraient récupérer environ les deux tiers de cette somme.

Mais les répercussions sont minimes

Compte tenu de l'importance du marché de l'habitation et du marché hypothécaire, les répercussions qu'auront les sommes en cause sont minimes. Sur le marché des rénovations, qui est celui qui subira la plus grande influence, on estime que ces

Tableau 3. Valeur et importance relative de l'apport des successions et des dons en argent au marché de l'habitation et au marché hypothécaire, Canada*

		Apport annuel moyen des successions et des dons en argent à chacun des marchés			En pourcentage de la valeur estimative totale du marché en 1996	
	Valeur estimative du marché en 1996	Estimation 1991-1999	Projection 1996-2006	Variation 1996-2006 par rapport à 1991-1996	Projection 1996-2006	Variation 1996-2006 par rapport à 1991-1996
Logements neufs, accession à la propriété	7 000	107	126	19	1,80 %	0,27 %
Logements existants, accession à la propriété	20 000	403	488	84	2,44 %	0,42 %
Logements neufs, à un cran supérieur	16 000	150	180	30	1,12 %	0,19 %
Logements existants, à un cran supérieur	28 000	80	102	21	0,36 %	0,08 %
Résidences secondaires et placements immobiliers	n.d.	269	329	60	n.d.	n.d.
Rénovation	19 000	1 173	1 442	269	7,59 %	1,42 %
Total	n.d.	2 182	2 666	484	n.d.	n.d.
Total partiel - Logements neufs	23 000	257	306	49	1,33 %	0,21 %
Total partiel - Logements existants	48 000	484	589	106	1,23 %	0,22 %
Total partiel - Accession à la propriété	27 000	511	614	103	2,27 %	0,38 %
Total partiel - Achat d'un logement à un cran supérieur	44 000	230	281	52	0,64 %	0,12 %
Marché hypothécaire**	359 000	-756	-931	-176	-0,26 %	-0,05 %

* L'analyse n'illustre que l'apport des successions et des dons en argent à chacun des marchés. Elle ne rend pas nécessairement compte des répercussions nettes que cet apport aura sur chacun des marchés.

** Les valeurs pour le marché hypothécaire sont négatives puisqu'elles représentent les sommes tirées des successions et des dons en argent que les ménages consacreront au remboursement de leur emprunt hypothécaire.

Source : Estimations et projections établies par Clayton Research Consultants Limited.

sommes correspondront à 8 % de la valeur du marché[1]. Les sommes de cette provenance affectées au marché de l'accession à la propriété devraient représenter 2 % de la valeur des logements neufs et 2 % de la valeur des logements existants, alors que sur le marché des logements à un cran supérieur, ces pourcentages s'établiront à environ 1 % pour les logements neufs et à beaucoup moins de 1 % pour les logements existants. On s'attend également à ce que ce pourcentage soit de beaucoup inférieur à 1 % dans le cas du marché hypothécaire.

Lorsque l'on considère uniquement les montants supplémentaires qui s'ajouteront aux montants transmis durant la période de 1991 à 1996, les sommes moyennes annuelles prévues d'ici 2006 seront minuscules par rapport à l'ensemble du marché de l'habitation et du marché hypothécaire (voir la dernière colonne du tableau 3).

Selon les résultats de l'étude, voici les répercussions qu'auront vraisemblablement les successions sur les différents intervenants du marché de l'habitation :

- **Assureurs hypothécaires.** Les répercussions prévues sur l'accession à la propriété seront minimes compte tenu de l'importance du marché. Les besoins en matière d'assurance hypothécaire devraient donc demeurer sensiblement les mêmes au cours de la période.

- **Prêteurs hypothécaires.** Il est peu probable qu'il y ait des répercussions négatives sur le marché hypothécaire du point de vue des prêteurs. Un nombre relativement restreint de bénéficiaires devrait se servir de leur héritage et des dons en argent reçus pour acquitter leur dette hypothécaire. On croit qu'une bonne partie de l'argent sera utilisée à d'autres fins, comme le remboursement de la dette non hypothécaire.

- **Constructeurs de logements neufs.** On prévoit qu'un nombre relativement faible de bénéficiaires consacreront les sommes reçues par succession ou les dons en argent à l'achat d'un logement neuf. Le marché des logements existants devrait donc davantage en profiter. Seulement 50 millions de dollars supplémentaires (en dollars de 1996) par an devraient être injectés dans le marché du neuf.

- **Rénovateurs.** On prévoit que le marché de la rénovation profitera de 269 millions de dollars supplémentaires (en dollars de 1996) par an.

- **Constructeurs et fournisseurs de produits du bâtiment.** On peut s'attendre à une légère augmentation des ventes, qui sera en grande partie attribuable à l'accroissement de l'activité sur le marché de la rénovation.

- **Promoteurs de propriétés de loisirs.** Quelque 60 millions de dollars supplémentaires (en dollars de 1996) par an devraient être investis dans les propriétés de loisirs et les placements immobiliers.

Conclusion

Bien qu'elles doivent se chiffrer à 12,7 milliards de dollars (de 1996) par an, les successions et les donations *entre vifs* ne devraient avoir qu'une très légère incidence sur le marché de l'habitation et le marché hypothécaire durant la période de 1997 à 2006. En effet, on prévoit que seulement du quart au tiers de cet argent sera injecté dans le marché de l'habitation ou le marché hypothécaire. De plus, ces sommes sont infimes comparativement à la valeur des marchés. Dans l'ensemble, les répercussions prévues varieront de beaucoup moins de 1 % sur le marché hypothécaire à quelque 8 % sur le marché de la rénovation. Si l'on tient compte uniquement des sommes qui s'ajouteront aux sommes transmises durant la période de 1991 à 1996, les répercussions seront minuscules par rapport à l'ensemble du marché de l'habitation et du marché hypothécaire.

Notes:

[1] Les résultats de l'analyse illustrent uniquement l'apport des successions et des dons en argent pour chacun des marchés. L'élaboration d'un modèle comportemental qui aurait permis l'examen des répercussions nettes dépassait le cadre du présent projet.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement
rend publique sa nouvelle base de données électroniques
Logement au Canada

À l'automne 2000, la SCHL mettra sa nouvelle base de données informatisée *Logement au Canada* à la disposition du public. Pour la première fois, les utilisateurs pourront accéder directement aux données personnalisées, fondées sur le recensement, de la SCHL sur la situation des ménages et du logement au pays.

Logement au Canada

- **Présente** les données démographiques et socio-économiques essentielles (type de ménage, revenu, âge, sexe, période d'immigration, etc.) en fonction de données complètes sur le logement (p. ex., type, âge et état du logement; mode d'occupation; frais de logement; taille; abordabilité; existence et étendue des besoins en matière de logement).

- **Utilise** les normes actuelles reconnues portant sur la qualité, la taille et l'abordabilité du logement pour faciliter l'évaluation de l'état du parc de logement au Canada (voir, par exemple, le feuillet numéro 55-2 du *Point en recherche et en développement - série socio-économique* et d'autres de la même série sur le site Web de la SCHL à : www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche).

- **Traite** la plupart des profils des ménages du Canada :
  - ménages non agricoles, non autochtones;
  - ménages autochtones hors réserve, non agricoles;
  - ménages autochtones dans les réserves;
  - ménages agricoles.

- **Comprend** des données agrégées pour :
  - les régions métropolitaines de recensement (RMR) et les principales subdivisions de recensement (SDR);
  - les municipalités régionales;
  - les zones urbaines et rurales hors RMR;
  - les provinces, les territoires et l'ensemble du Canada.

- **Est axé** sur les données du Recensement de 1996, mais permet les comparaisons avec les données du Recensement de 1991 afin de cerner l'évolution et l'ampleur des nouvelles tendances dans la collectivité.

- **Fonctionne** aisément à l'aide du logiciel bilingue *Beyond 20/20* fourni avec la base.

Pour de plus amples renseignements, notamment sur le prix et les escomptes scolaires, veuillez communiquer avec :
M. John Engeland, Division de la recherche, SCHL
700, chemin de Montréal, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0P7
Tél. : (613) 748-2799; téléc. : (613) 748-2402
Courriel : jengelan@cmhc-schl.gc.ca

Directeur de projet de la SCHL : David Metzak.
Préparation du Point en recherche : Ian Melzer.

Rapport de recherche : *Répercussions des successions sur les marchés hypothécaire et de l'habitation au Canada au cours de la prochaine décennie.*

Consultants pour la recherche : Clayton Research Consultants Limited.

On peut obtenir le rapport complet sur ce projet de recherche auprès du Centre canadien de documentation sur l'habitation à l'adresse indiquée plus bas.

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à publier et diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Les feuillets documentaires de la série **Le point en recherche** comptent parmi les diverses publications sur le logement produites par la SCHL.

Pour recevoir la liste complète de la série **Le point en recherche**, ou pour obtenir des renseignements sur la recherche et l'information sur le logement de la SCHL, veuillez vous adresser au :

Centre canadien de documentation sur l'habitation
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone : 1 800 668-2642
Télécopieur : 1 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB: http://www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche

Cette publication contient les renseignements les plus à jour dont disposait la SCHL au moment de sa parution et ces renseignements ont été revus par des experts du secteur de l'habitation. Toutefois, la SCHL n'assume aucune responsabilité pour les dommages, les blessures, les coûts et

NH 2267